**🧭 1. Define qué vas a ofrecer exactamente**

* Sitios web corporativos modernos
* Crear tiendas en línea (e-commerce)
* Plataformas web personalizadas
* Mantenimiento y optimización de sitios existentes
* Modernización/rediseño de páginas antiguas

Piensa qué puedes ofrecer **ya**, y qué te gustaría ir agregando conforme aprendes más.

**🧱 2. Construye tu presencia profesional**

Crea un sitio web tuyo, **bonito y rápido**, donde muestres:

* Quién eres
* Qué servicios ofreces
* Proyectos (aunque sean ficticios o para amigos)
* Datos de contacto
* Testimonios (pueden ser de conocidos o primeros clientes)

**Redes sociales:**

* **Facebook** e **Instagram** para llegar a negocios locales
* **LinkedIn** para un perfil profesional y conectar con dueños, emprendedores, agencias
* Publica tips de desarrollo, antes/después de páginas, historias de clientes

**🚀 3. Consigue tus primeros clientes**

**🧑‍💼 Clientes reales:**

1. **Familiares y amigos con negocios**  
   Pregúntales si necesitan una web o si conocen alguien que sí.
2. **Negocios locales cerca de ti**
   * Anda personalmente o escribe por WhatsApp o redes
   * Ejemplo de mensaje:

“Hola, me dedico a ayudar a negocios como el suyo a tener presencia profesional en internet. ¿Le interesaría una página web moderna para su negocio? Puedo ofrecerle un diseño económico y adaptado a su marca.”

1. **Grupos de Facebook** o marketplaces locales (Ej: “Emprendedores CR”):
   * Publica ejemplos, promociones, historias, antes/después
2. **Alianzas**:
   * Con diseñadores gráficos
   * Con imprentas, agencias de publicidad pequeñas, fotógrafos

**💸 4. Crea precios claros (aunque sean bajos al inicio)**

Ejemplo de paquetes:

* Sitio básico informativo: ₡60,000 - ₡100,000
* Tienda pequeña: ₡150,000 - ₡250,000
* Plataforma personalizada: A partir de ₡300,000
* Mantenimiento mensual: ₡20,000 - ₡40,000

Haz precios competitivos pero que **no te exploten**. Podés también cobrar por hitos (inicio, diseño, entrega).

**📈 5. Escala y mejora**

Una vez que tengas tus primeros 2–3 clientes:

* **Muestra los resultados** (pantallazos, testimonios)
* **Aprende lo que más te piden** y mejora eso
* **Automatiza** procesos (formularios, facturación)
* Crea plantillas o flujos para trabajar más rápido
* Piensa en un nombre oficial, logo, tal vez registrarte como empresa (o como trabajador independiente en Hacienda)

**🧠 Consejo final**

**Sé una solución, no un desarrollador más**

No vendas “una página”, vende una **solución real**:

“¿Quieres que más personas conozcan tu negocio? Yo te hago una web para eso.”  
“¿Quieres vender sin depender de WhatsApp? Te hago una tienda fácil de usar.”